

Visitadores técnicos: oscuros personajes de la avicultura

Enrique García Martín (*)

En nuestro anterior artículo, tal vez titulado un tanto rocambolescamente con el expreso pretexto de llamar la atención del lector —Selecciones Avícolas, XXI: 215-220. 1979—generalizamos un poco sobre el pasado, el presente y el futuro de la industria avícola de carne: que si la política agraria, que si las integraciones, que si la falta de promoción del consumo, que si el ama de casa... que si verdes, que si maduras... Nuestro avicultor mereció allí nuestro reconocimiento por su esfuerzo y por supuesto, también la industria en general, por la gran agresividad desplegada en los últimos 25 años, más o menos.

Nos consta que quedaron muchas cosas entre el teclado de la máquina de escribir que merecerían un análisis más profundo, para lo que emplazamos a los buenos entendedores de que dispone la industria avícola española.

Pero hay un tema que, por su aparente simplicidad, ha quedado siempre en los rincones oscuros de la avicultura. Pocos, por no decir nadie, se han ocupado del tema en nuestro país. Sólo recordamos haber leído en cierta ocasión un trabajo sobre la cuestión que hoy nos ocupa. Y fue en una revista norteamericana. En él, el autor se limitaba a dar consejos; consejos de esos que nunca faltan pero que, en ocasiones, nos abruma y coharta nuestra libertad de acción y nuestra iniciativa.

Nos referimos a un oscuro personaje, generalmente en la sombra de cualquier empresa avícola que, a nuestro entender, ha desempeñado hasta ahora un decisivo papel en el progreso de nuestra avicultura, por lo que merece nuestra total admiración. Se trata del visitador técnico o del périto avícola, como muchos le llaman.

¿No le parece, querido lector, que es justo que dediquemos unos minutos de nuestro tiempo para pensar un poco sobre este singular personaje? Pues, vamos a ello.

Un comodín astutamente creado y utilizado

Por aquéllos años gloriosos —económicamente hablando— para el industrial avícola en que —valga la paradoja—, todas las vacas engordaban, la empresa avícola —fábrica de piensos, cooperativa o granja de multiplicación— disponía del propietario, el gerente, los veterinarios y los vendedores para salir al campo a ventilar las castañas que el negocio les deparaba. Tantos unos como otros servían tanto para un fregado como para un barrido. Es decir, debían hacer frente a los numerosos problemas que, por la carencia de una tecnología avanzada como la de hoy día o de los productos adecuados, les acarreaaba la incipiente avicultura industrial. En poco tiempo, los directivos y los técnicos se vieron desbordados ante el "boom" de nuestra avicultura, para seguir prestando un pretendido adecuado y serio servicio técnico al avicultor. Por otra parte, la creciente competencia exigía cada vez más un efectivo control y asesoramiento al productor.

Se planteó, pues, la necesidad de estructurar la asistencia técnica. Y hubo que buscar un determinado tipo de individuo que reuniera las cualidades necesarias para ser un visitador técnico y, en ocasiones, también un vendedor. No olvidemos que, en este mundo, todos vendemos algo, aunque la estrategia de ventas venga enmascarada, como sucede en este caso y en otros también, con la loable misión de prestar una asistencia técnica, totalmente indispensable, por añadidura, ante la feroz competencia con que viene moviéndose nuestra industria.

Y surgió la figura del visitador técnico, el hombre bueno, casi quijotesco, navegando

(*) Dirección del autor: Real Escuela Oficial y Superior de Avicultura. Arenys de Mar (Barcelona).

entre la oferta y la demanda avícola. Era obvio que este personaje, manchándose los zapatos y los pantalones en los gallineros, serviría también para parar los golpes duros y airados de los avicultores y correría incansablemente de la oficina a las granjas y de las granjas a la oficina, cual urgente correo. Era obvio que acallaría el griterío de las protestas y concedería a la industria un respiro de unos días —a veces de unas horas— para poder pensar en las soluciones a los problemas planteados de los que, en honor a la verdad, no era siempre responsable. Pero, los visitantes técnicos... ¡Cuántas bofetadas han recibido estos hombres en su dura tarea diaria, consistente únicamente en prestar un servicio de asistencia! Muchas, querido lector, muchas. Tantas que muchos de ellos han llegado a crearse tal complejo de culpabilidad que les ha amargado la existencia, ya difícil de por sí.

Pero, hay más. Muchas veces, por no decir todas, nuestro hombre ha defendido a capa y espada la política de la empresa, incluso a sabiendas de que el proceder de aquella no era el acertado y a riesgos de perder su propio prestigio. Hemos conocido casos en los que nuestro hombre ha salido al campo inconscientemente engañado para proyectar la mentira al avicultor de pollos o de ponedoras, con el único y exclusivo fin de mantener la fidelidad de la clientela y sostener, insospechadamente, la fraudulenta administración de algunas empresas avícolas.

Pero, ¡cuidado!, existe otra cara en esta moneda, de la que luego nos ocuparemos.

¡Formemos visitantes técnicos!

El visitante técnico no se hace espontáneamente, como algunos han pretendido al lanzar a sus vendedores a dar lecciones de manejo, a diagnosticar y recetar, etc. El visitante técnico requiere de unos conocimientos básicos que adquirirá en centros especializados y en la misma empresa que lo contrate. Requiere un tiempo de entrenamiento al lado de veterinarios competentes que le ayuden en su formación y lo preparen para salir al campo y enfrentarse con los problemas que se le plantean al avicultor. Lo que nunca debe pretender la empre-

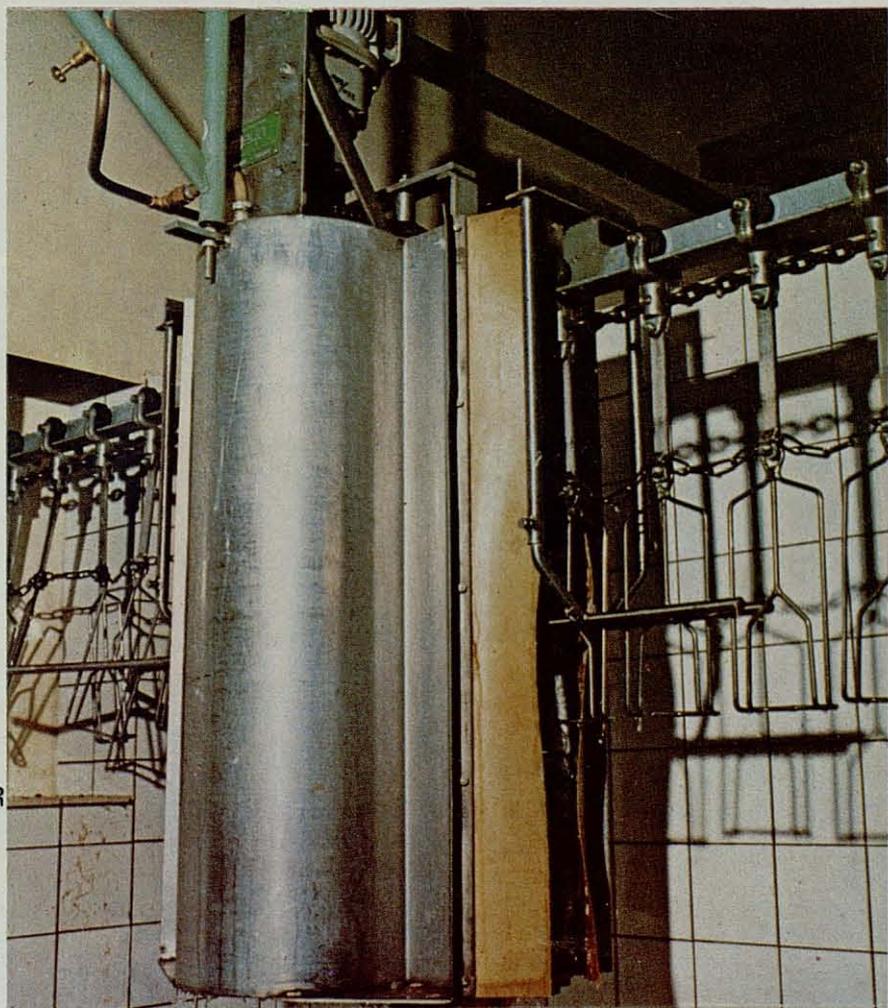
sa es contratar "técnicos avícolas con 21 años de edad y 5 años de experiencia en la visita a granjas", lo cual hemos visto en alguna otra ocasión.

El visitante técnico, con unos conocimientos adquiridos sobre los textos, debe vivir junto al veterinario —a quien después ayudará— los problemas con que éste se enfrenta a diario en el laboratorio o en las propias granjas. Debe abrir muchos pollos antes de salir a la calle, debe ver muchos gallineros en compañía de técnicos superiores, debe conocer lo mejor posible los medios que la industria le ofrece, debe saber bien lo que debe hacer al llegar a una granja que ha requerido su servicio o que está bajo su control, disponiendo de un plan de observaciones bien trazado por los profesionales.

El visitante técnico debe pues estar en estrecho contacto con la dirección técnica de la empresa, no sólo para que ésta le informe de posibles novedades en los productos fabricados o nuevos métodos de manejo, de tratamientos, etc., sino para consultarle cuantos problemas encuentra a diario en las granjas y que no puede resolver por sí solo. En este aspecto puede decirse que la responsabilidad del visitante técnico queda determinada por su eficacia en las visitas a las granjas, su informe a los veterinarios y la prontitud en la respuesta o solución a aquéllos problemas. El gran "handicap" que tiene siempre planteado el visitante es precisamente esa rapidez cuando, por sí sólo, no puede solventar determinados problemas. Y esa rapidez sólo se logra prescindiendo de intereses propios o relegándolos a un segundo término, anteponiendo siempre los intereses ajenos con el empuje que proporciona la convicción de estar luchando por algo que debe considerar como propio. Esto es difícil de conseguir. Hace falta un espíritu algo altruista y una capacidad de trabajo, sacrificio y responsabilidad altos.

El visitante debe "molestar", por así decirlo, cuantas veces lo estime conveniente y en el momento que sea a los directivos del equipo técnico de la empresa. Existen soluciones que no pueden esperar dos días de fiesta seguidos y, en ocasiones, el mismo visitante, consciente de lo que tiene entre manos —centenares de miles de pesetas,

MEYN



MAQUINA
AUTOMATICA
PARA LA
LIMPIEZA DEL
TRANSPORTADOR
Y LOS GANCHOS
MEYN

La máquina que
limpia todo el
conjunto del
transportador

REPRESENTANTES

SOLYMA S.A.

INSTALACIONES MATADEROS AVICOLAS

Dr. Robert, 36 Tel. : (977) 66 08 92 Télex: 56554-MASO
EL VENDRELL (Tarragona)

Se prepara

«GUIA DE LA INDUSTRIA AVICOLA ESPAÑOLA»

editada por

SELECCIONES
AVICOLAS 

**Un escaparate permanente para
vender durante todo el año.**

Le brindamos la oportunidad de estar presente, gratuitamente, en todas las gerencias y oficinas técnicas de las explotaciones avícolas, fábricas de piensos, empresas integradoras, etc., para que sus productos estén al alcance de la demanda.

Y, si lo desea, le reservamos un espacio standard o grande de publicidad para hacer hincapié en sus fabricados o representados.

Póngase en contacto con "Selecciones Avícolas" y asegúrese de que su firma no quede en el olvido.

APARECE EN DICIEMBRE DE 1979 Y SE DISTRIBUIRA POR TODO EL PAIS Y POR ORGANISMOS Y OFICINAS COMERCIALES EN EL EXTRANJERO NO PIERDA LA OPORTUNIDAD DE POSIBLES NUEVOS NEGOCIOS QUE LA "GUIA" DE "SELECCIONES AVICOLAS" PUEDA PROPORCIONARLE.

LLAMENOS O ESCRIBANOS ANTES DEL 30 DE SETIEMBRE

muchas veces en forma de animales—, deberá prescindir de esas fiestas o de inactivarse ante las inclemencias atmosféricas o, incluso, de horas de reposo.

Su contacto con el veterinario debe ser continuo y, mientras no se disponga de una amplia experiencia, —que nunca llega a ser completa— debe consultar todos los casos, que escapan a la sencilla solución, con aquél. Debe pues, formar verdadero equipo con el veterinario y éste y la dirección de la empresa deben ser conscientes de que quien está defendiendo sus intereses en el campo es el visitador, ahorrándoles muchos pasos por las granjas y mucho dinero, permitiendo que los profesionales superiores dispongan de más tiempo para el estudio de mejores productos o métodos. Generalmente todo esto sucede así, pues el visitador técnico que se precie de serlo comprende perfectamente la indispensabilidad de este contacto permanente con los técnicos superiores. Lo que en ocasiones ha ocurrido es que han sido estos últimos quienes no han respondido adecuadamente a la labor del visitador, circunstancia que ha supuesto su desmoralización y, como consecuencia, la frialdad en su celo profesional. También este hecho se ha dado, como antes indicábamos, por el empeño empresarial en involucrar al visitador técnico en misiones estrictamente comerciales o administrativas sin preparación previa para ello. Grave error, que ha conducido al fracaso de la gestión a más de “dos” empresas avícolas.

Hoy las cosas han cambiado un poco en este aspecto. Sabemos de empresas avícolas que preparan cursillo sobre aspectos comerciales y administrativos para sus visitadores técnicos, con el único propósito de que estos puedan afrontar con éxito una discusión en tal sentido con los avicultores que estén bajo su control.

Cuestión aparte, es bien cierto que la mayoría de empresas avícolas han formado a su personal técnico en la tarea práctica de la visita a la explotación avícola, bajo la base de unos conocimientos teóricos extensos aportados por los interesados. En este punto, no podemos silenciar la extraordinaria labor de formación teórica de visitadores técnicos que ha desempeñado el único centro que en España existe, la Real Escuela de Avicultura, cuya proyección internacional

es evidente, dado el hecho de que son muchos los especialistas latinoamericanos que se han formado en aquel Centro. Casi ininterrumpidamente —sólo la guerra civil española provocó la inactividad temporal de la Escuela— desde 1896 se han venido formando especialistas avícolas en aquellas aulas experimentales sin ningún tipo de ayuda estatal y con el único reconocimiento del Ministerio de Agricultura español. Es realmente asombroso que el único centro que funciona con regularidad desde aquella fecha en todo el mundo de habla hispana, no haya merecido el reconocimiento del Ministerio de Educación y Ciencia de nuestro país y sea más valioso en el extranjero que en España el título allí conseguido tras los estudios, al menos a nivel estatal.

Sobre retribuciones, rendimientos y otras cosas

Aquéllos visitadores que nacieron con el “boom” avícola español se vieron obligados a correr por nuestros campos siempre con “la lengua fuera”. No sólo se aumentaba rápidamente el territorio de influencia de las empresas avícolas sino que se incrementaba el número de avicultores a quienes debía prestarse la adecuada atención. Cada vez las rutas eran más extensas y más densas y el visitador técnico se las veía y se las deseaba para cumplir el programa trazado en la oficina técnica. Era frecuente entonces hacer un recorrido diario de 200 a 300 Km. —sobre todo para los que tenían su base en las capitales de provincia— por lo que la visita debía ser rápida, con lo que la atención prestada perdía efectividad poco a poco. Actualmente, las empresas disponen de equipos de visitadores más numerosos, con lo que se consigue un mayor rendimiento del visitador y, por ende, de las explotaciones avícolas a su cargo.

El trabajo de estos hombres, en continuo contacto con el campo y con el inevitable y permanente riesgo bajo el que realizan su labor, está relativamente bien pagado: unas 700.000 a 800.000 pesetas anuales, más gastos de desplazamiento y manutención, aparte —en algunos casos— de seguros de vida. Estas condiciones económicas deben obligar al visitador técnico a una dedicación completa hacia la empresa para la que tra-

bajan. Pero con alguna frecuencia se da el caso de visitantes que, aprovechando su continuo contacto con los avicultores, se dedican a vender productos de otras empresas o actuar como intermediarios, llegando a aceptar gratificaciones de los avicultores a los que atienden. Indudablemente, ello constituye un grave fraude a la empresa para la que trabajan y a la profesión ya que su rendimiento desciende al prestar, a veces, más atención al producto que "de paso" ofrecen que a los problemas con que el avicultor pueda encontrarse. Afortunadamente, estos casos no son numerosos y, en todo caso, de fácil detección, aunque entendemos que no por ello deben dejar de denunciarse en defensa del prestigio de los visitantes profesionales.

No olvidemos tampoco el grado de aceptación que el avicultor ha prestado al visitante técnico. En un principio el trato de aquel fue agradable y amistoso, dispuesto siempre a la buena acogida. Después y a medida que la industria avícola fue creciendo, era tal el número de visitas que el avicultor recibía —recuerde, querido lector, a los inacabables vendedores disfrazados de visitantes técnicos— que la aptitud del avicultor fue haciéndose más hostil hacia todo quisque que traspasara el umbral de su granja. Todo el mundo daba consejos, todos sabían más que nadie y, el caso es que, entre unos y otros se creaba tal confusión en el avicultor que éste terminaba por no recibir a nadie. Hoy, cuando las integraciones —especialmente de pollos— afectan a un enorme número de avicultores españoles, las cosas se van centrando y el avicultor sabe bien a quién debe recibir y a quién debe echarle la puerta por las narices, aunque esto a nuestro entender, no sea totalmente correcto, pues creemos que siempre es útil el diálogo con los representantes de los distintos estadios de la industria avícola. Sin duda alguna, la producción avícola comercial se ha beneficiado enormemente de los visitantes técnicos pues no puede negárseles a éstos la labor didáctica que, sin proponérselo, han prestado a los avicultores, sobre todo teniendo en cuenta lo poco aficionados a la lectura que somos en este país.

Diríase que a veces se ha aprovechado de ellos, sorprendiéndoles en su buena fe, no usando, sino abusando de su derecho a percibir la consabida asistencia técnica. También algún visitante técnico ha provocado la hostilidad entre avicultores y visitantes —técnicos y vendedores— pues el trato con que ha obsequiado al productor ha sido realmente deleznable. Es evidente que no se puede ir por ahí exigiendo e increpando al personal avícola cuando este no hace las cosas bien. Es doloroso reconocer que ello todavía sucede, pero es una verdad como un templo. Recuerde el visitante técnico, que él también debe ser alumno del campo y de sus hombres.

Conviene no olvidar esto y procurar llegar a sentarse en la misma mesa para tomar un refresco juntos mientras se analizan las cuestiones de mutuo interés.

Fin del retrato

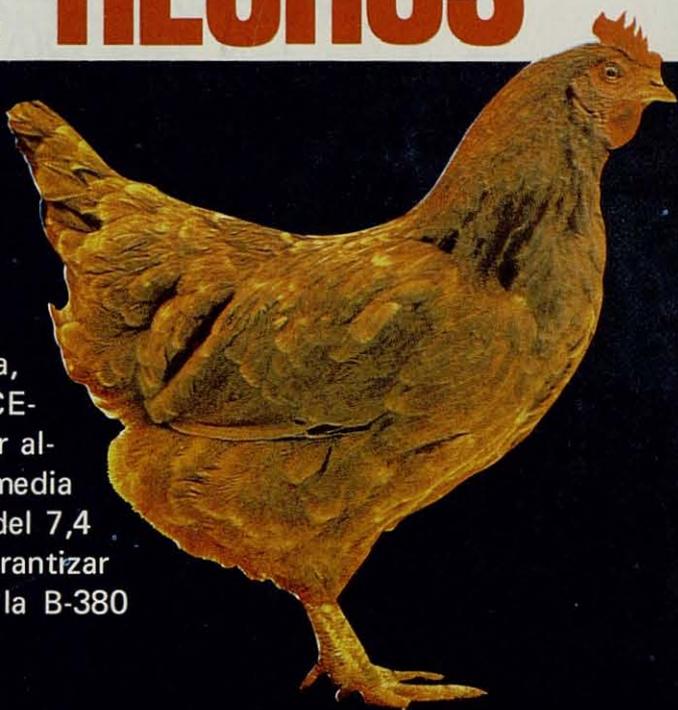
Salvadas las imperfecciones de que, como seres humanos, todos adolecemos, creemos justo reconocer el extraordinario papel desempeñado hasta ahora en la industria avícola por este incansable "caballero rodante" que es el visitante técnico.

Cuando hoy, querido lector, se retire usted a descansar después de la agotadora jornada y se lleve a la cama los problemas con que pueda encontrarse, piense que su visitante técnico le acompaña en sus preocupaciones y trata de ayudarle a solventarlas. Piense en que, a las 6 ó a las 7 de la mañana siguiente, nuestro hombre reanudará su un tanto ingrato trabajo, tanto si escuece el sol, como si llueve o nieva. Y lo hará con alegría, con agrado, hasta con cariño hacia sus animales y a Vd. mismo, aunque se refleje el cansancio en su rostro.

Usted, avicultor, y usted, empresa avícola, entre quienes cabalga el visitante técnico, ayúdenle en su difícil labor, cumpliendo sus prescripciones y asesorándole, respectivamente.

Al igual que nosotros, esperamos que Vdes. admitan también que es hora de reconocer y aplaudir los méritos del visitante técnico.

B-380. HECHOS



Viabilidad

En una prueba reciente en Neu Ulrichstein, Alemania, se registró una mortalidad CE-RO (Es imposible conseguir algo mejor). La mortalidad media en ponedoras se considera del 7,4 por ciento. No podemos garantizar mortalidad nula, pero con la B-380 puede ocurrir.

Producción de Huevos

281,6 huevos por ave alojada fue el resultado de la B-380 en la novena Prueba Nacional de Puesta.

La media de la Prueba fue 269,3.

Un resultado excelente de la B-380, un ave excelente.

En todo el mundo la Babcock B-380 está demostrando ser una extraordinaria ponedora de huevo de color.

Los hechos hablan por sí mismos.

Conversión de pienso

En la reciente Novena Prueba Nacional (huevo de color), la B-380 dio una conversión de 1,964 Kgs. por docena de huevos.

La media de la prueba fue 2,050 Kgs/docena.

La B-380 da dinero.



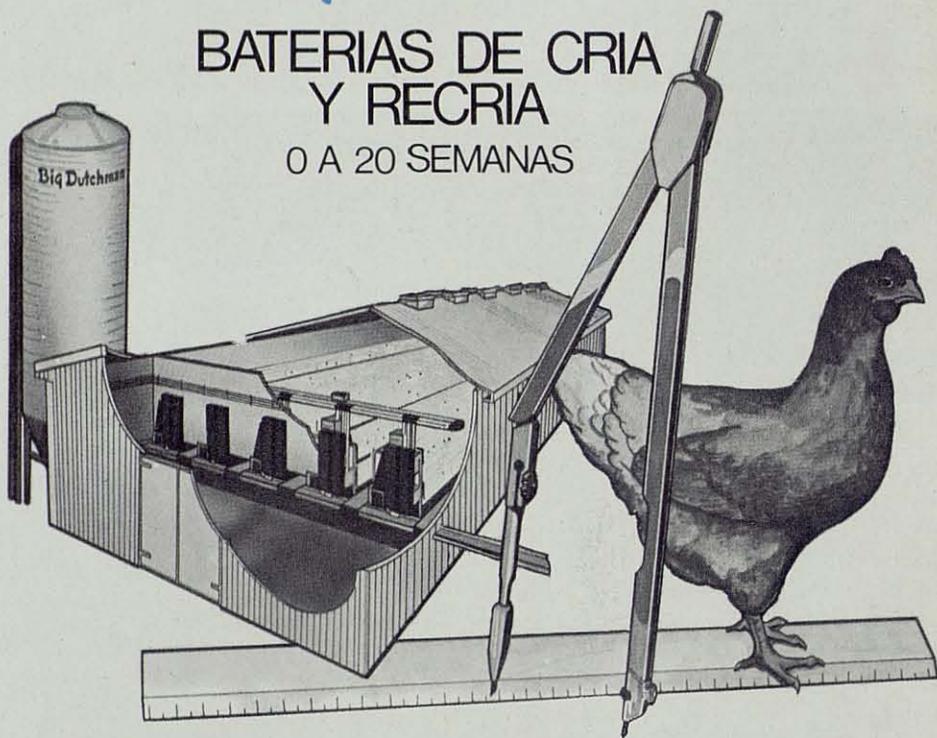
granja gibart

Apartado de Correos, 133
Tels. (977) 36 01 04 - 36 02 93
CAMBRILS (Tarragona)

Big Dutchman.

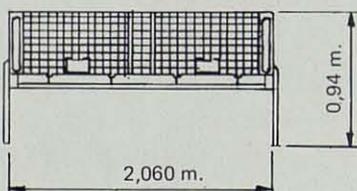
BATERIAS DE CRIA Y RECRÍA

0 A 20 SEMANAS



PROYECTAMOS:

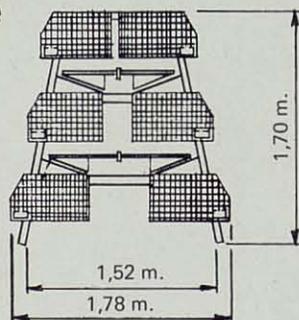
Para facilitarle su elección de una automatización más rentable



FLAT-DECK

Está demostrado que las aves criadas en batería sufren menos enfermedades y los lotes salen más equilibrados, pues su control es más eficaz.

Este sistema totalmente automático permite que las dos fases de cría y recría sean hechas en la misma batería, evitando el trabajo que supone el manejo de las aves.



TRI-DECK

Esta batería, totalmente automática, permite una mayor concentración de aves y debido a su poca anchura pueden colocarse más líneas por nave, manteniendo además una altura mínima para el manejo de las aves en el piso superior.

PARA UNA MAYOR INFORMACION DIRIGIRSE A:

Big Dutchman Ibérica, s.a.

CTRA. DE SALOU, KM. 5 - APARTADO DE CORREOS 374
TEL. (977) 30 59 45 (5 líneas) - TELEX: 56865 BIGDE - REUS (ESPAÑA)